



## Prise en main d'Hubspot CRM et Hub Sale

Cette formation vous permettra de maîtriser les fonctionnalités avancées de Hubspot CRM et Hub Sale pour améliorer votre efficacité commerciale. Vous apprendrez à utiliser les outils de gestion de la relation client, de suivi des ventes et de reporting pour optimiser votre processus de vente et booster votre business.

### Objectif de formation

Acquérir une maîtrise avancée de Hubspot CRM et Hub Sale pour améliorer son efficacité commerciale.

### Thématiques

- Gestion de la relation client
- Suivi des ventes
- Reporting et analyse
- Intégrations avec d'autres outils de vente et de marketing

### Objectifs pédagogiques

- Analyser les données de vente et de marketing dans Hubspot CRM pour identifier les opportunités de vente
- Utiliser les outils de suivi des ventes pour gérer efficacement son pipeline de vente
- Personnaliser les rapports et les tableaux de bord pour suivre les performances de vente
- Configurer les intégrations avec d'autres outils de vente et de marketing pour optimiser son processus de vente

### Formateur·rice(s) :

- Benjamin Bouchard

### Objectifs visés

- Analyser les données de vente et de marketing dans Hubspot CRM pour identifier les opportunités de vente

### Méthodes d'évaluation

- Quiz
- Cas pratique



- Utiliser les outils de suivi des ventes pour gérer efficacement son pipeline de vente
- Personnaliser les rapports et les tableaux de bord pour suivre les performances de vente
- Configurer le Sales Hub pour améliorer son efficacité commerciale

## Déroulé pédagogique

### Journée 1

- Découvrir Hubspot CRM et Sales Hub
- Configurer Hubspot CRM et Sales Hub
- 
- Gérer efficacement son pipeline de vente

### Journée 2

- Personnaliser les rapports et les tableaux de bord
- Analyser les données de vente et de marketing

## Informations complémentaires

**Durée :** 11 heures de formation sur 2 jours

**Pré-requis :**

- Avoir un compte Hubspot avec au minimum le "Sales Hub" Starter.

**Public concerné :** Professionnels du marketing et de la vente souhaitant optimiser leur utilisation de Hubspot CRM et Hub Sale